facebook Marketing Paso a Paso



La guía revolucionaria para promover tu marca en FB

EDICIÓN 2015

por Gustavo Vallejo

FB Marketing Paso a Paso

Publicado por:

Prana Digital

México, D.F

Sitio Web: pranadigital.com

E-mail: info@pranadigital.com

Tabla de Contenido

Introducción:

Gracias por haber mi libro **"Facebook Marketing Paso a Paso"**.

Este libro te guiará paso a paso para que comiences a aprovechar el potencial Facebook en tu negocio en cuestión de horas.

A continuación te mostraré una serie de estrategias revolucionarias que te permitirán **posicionar a tu marca con una alta ventaja competitiva en uno de los sitios web más utilizados en el mundo**.

Vas a ser capaz de atraer prospectos y clientes 100% calificados para comprar tus productos o servicios. También podrás tener una interacción mucho más personalizada con tu audiencia para así mantenerlos felices y ofrecerles tus productos de forma exitosa.

Todo lo que necesitas es seguir 8 pasos

8 simples pasos es TODO lo que necesitas para utilizar Facebook de la forma correcta.

- Ya no tienes que preocuparte por perder el tiempo utilizando estrategias que NO funcionan.
- Jamás volverás a preocuparte por utilizar métodos antiguos que no te van a dar NADA de resultados.

Lo único por lo que te debes preocupar es por leer todas y cada una de las palabras de esta guía, y así posteriormente aplicar todo lo aprendido.

Voy a mostrarte muchas imágenes y capturas para guiarte paso a paso en cada uno de los procesos que te enseñaré.

Adquirir este libro es una de las mejores decisiones que pudiste tomar.

Jamás fue tan fácil llevar tu marca a otro nivel con Facebook.

Millones de dólares en inversión

Millones de dólares se han invertido en Facebook durante los últimos años para que puedas sacarle el máximo provecho a esta plataforma. Facebook tiene muchas herramientas que te permitirán contactar a tus clientes y seguidores como nunca antes había sido posible, y en esta guía cubriremos las más importantes.

Toda esta información y herramientas que ofrece Facebook puede causar un poco de dolor de cabeza y es normal que te sientas saturado de información sin este libro.

Es por eso que **esta excelente guía te va a llevar de la mano paso a paso, tema por tema, herramienta por herramienta, mostrándote TODO lo que debes saber y hacer** para sacarle el máximo provecho a Facebook en tu negocio.

Facebook es una de nuestras plataformas favoritas para conseguir clientes nuevos, fortalecer nuestra marca y mantener a nuestros seguidores felices. Al final del libro te darás cuenta por qué lo digo con tanta confianza.

Estoy muy emocionado de ayudarte a llevar tu presencia en FB a otro nivel.

Esta plataforma marcó un antes y un después en mi negocio. Es por eso que estoy muy seguro que puede suceder lo mismo contigo.

Por primera vez decidí revelar las claves para tener éxito en esta plataforma y es por eso que escribí este libro.

¿Quién Soy?

Mi nombre es Gustavo Vallejo, fundador de Prana Digital, una empresa enfocada en ofrecer soluciones y estrategias digitales a emprendedores y pymes para que puedas obtener más ventas, fortalecer tu marca y satisfacer a tus clientes.

Durante los últimos meses hemos llevado a cabo cientos de pruebas en diferentes industrias.

Facebook se ha convertido en parte fundamental de nuestra empresa y lo que te voy a compartir en esta guía, es lo que nosotros consideramos lo esencial para tener éxito a la hora de utilizar esta red social profesionalmente.

En Prana Digital hemos utilizado Facebook para vender todo tipo de productos desde muebles y cocinas, libros, cursos, ropa, software, y mucho más.

Facebook funciona, eso te lo garantizo.

Cada industria puede aprovechar Facebook de alguna u otra manera.

Lo único que necesitas para asegurarte de que te va a funcionar es conocer las bases de este medio y cómo es diferente a las otras plataformas digitales.

Sin más que decir, comencemos…

Capítulo 1: La Historia de Facebook

Facebook es la red social más utilizada en el planeta, ya con más de mil millones de usuarios.

Mark Zuckerberg, junto con sus colegas en el Universidad (Eduardo Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz y Chris Hughes) crearon Facebook en febrero del 2004, evidentemente sin imaginar del impacto y crecimiento que tendría a nivel mundial. .

Mi intención aquí no es aburrirte con historia ni nada similar. Simplemente quiero que te des cuenta del por qué es un gran vehículo en la actualidad para favorecer el crecimiento de tu marca y tener la mejor interacción social con tus clientes y seguidores, algo que nunca antes había sido posible.

Eventos importantes sobre Facebook:

- El primer nombre de Facebook en el 2003 fue Facesmash
- Facemash atrajo 450 visitantes en sus primeras 24 horas en línea
- Facemash no pudo tener éxito debido a ciertos problemas legales. Es entonces cuando surgió Facebook en el 2004.
- Al principio la página era "thefacebook.com"
- Facebook era una red social limitada a estudiantes de Harvard. Posteriormente se expandió a otras universidades.

- Facebook continuó su expansión dándole acceso a estudiantes de preparatoria en el 2005. Ese mismo año Facebook decidió registrar su nueva página web "facebook.com" la cual costó $200,000 USD.

- Accel invirtió más de $12 millones de USD en Facebook en el 2005; Jim Breyer invirtió también $1 millón.

- En el 2006 Facebook le permitió a personas mayores de 13 años crear una cuenta.

- En Octubre del 2007 Microsoft invirtió $240 millones de USD en publicidad en Facebook, aumentando el valor de la red social a $15 billones.

- En Enero del 2008 Facebook se convirtió en la red social más utilizada.

- En Noviembre del 2010 Facebook se convirtió en una empresa con valor de $40 billones, superando así a eBay y convirtiéndose en la tercera empresa web más valiosa.

- En marzo del 2010 más personas visitaron Facebook que Google.

- En marzo del 2011 Facebook decidió eliminar 20,000 perfiles al día, los cuales infringían las políticas de privacidad.

- En el 2012 comenzó la App Center, lugar donde Facebook ofrece Apps y Juegos, similar a la App Store de Apple.

- En el 2013 Facebook añadió a su plataforma el "Graph Search" que permite buscar en base a intereses, segmentación , etc.... en lugar de sólo buscar por nombres.

Capítulo 2: ¿Por qué utilizar Facebook?

¡Facebook Tiene Más de Mil Millones De Usuarios!

Facebook es la segunda página más visitada en el mundo. Sólo se encuentra por encima nada más y nada menos que Google.

Finalmente, aquí puedes ver cómo es que ha podido llegar a alcanzar este lugar en el ranking alexa.com de los sitios más visitados:

Fecha	Usuarios Activos
Agosto 26, 2008	100,000,000
Abril 8, 2009	200,000,000
Septiembre 15, 2009	300,000,000
Febrero 5, 2010	400,000,000
Julio 21, 2010	500,000,000
Enero 5, 2011	600,000,000
Mayo 30, 2011	700,000,000
Septiembre 22, 2011	800,000,000
Abril 24, 2012	900,000,000
Octubre 4, 2012	1,000,000,000
Mazo 31, 2013	1,110,000,000
Abril 1, 2014	1,350,000,000

Te reto a que hagas lo siguiente:

Tómate un momento para analizar tus marcas favoritas y te darás cuenta como TODAS, o por lo menos la mayoría te pide que te unas a su página de fans.

Y lo mejor de todo es que la mayoría de las personas lo hace. ¿Crees que sería mucho mejor utilizar Facebook para atraer nuevos clientes? Estoy seguro que sí.

Estoy seguro que si le preguntas a tus amigos qué utilizan más: Facebook, Twitter o su Email… la mayoría te va a responder que Facebook.

Facebook está en todos lados. No es coincidencia que sea la página #2 en el mundo.

Impresionantes hechos sobre Facebook:

Hay más de mil millones de usuarios en Facebook y más de 500,000 visitan la página todos los días.	
	5 nuevos usuarios se unen a Facebook cada segundo. Eso significa que tus clientes están ahí.
En promedio, cada usuario pasa 20 min por visita. Esto es tiempo suficiente para que les muestres tu mensaje.	
	510,000 comentarios son publicados cada minuto. Alto potencial para crear conversaciones e interacción.
En 42% de los mercados consideran a Facebook como parte fundamental en su negocio.	
	Los consumidores que visitan una tienda electrónica gracias a Facebook, gastan en promedio $10 USD. Eso significa que las personas en Facebook son valiosas para tu marca.

La realidad es que no tenemos opción. La pregunta no es si utilizar Facebook o no, la pregunta es ¿Qué tan bien lo utilizamos? No te preocupes, en esta guía vas a aprender exactamente lo que debes hacer.

Capítulo 3: ¿Qué es una página de Fans?

Una cuenta personal en Facebook es absolutamente diferente a una página de fans.

Una cuenta personal, como lo dice su nombre, es simplemente para tu uso personal. Una página de fans, como lo dice su nombre, es para interactuar con tus seguidores y fans.

Puedes tener cuantas páginas de fans como desees.

Las mayores diferencias y beneficios entre ambas cuentas son las siguientes:

Cuenta Personal	Página de Fans
✓ **Uso personal** ✓ **Interacción con tus amigos y familiares.** ✓ **Limitado a 5,000 contactos**	✓ **Uso múltiple** ✓ **Interacción con clientes, seguidores y personas con el mismo interés** ✓ **Alcance ilimitado (número ilimitado de fans).**

Puedes nombrar tu página de Facebook como desees. Esto te da mayor alcance y detección por parte de los buscadores como Google. Así es tu página de fans:

https://facebook.com/TuNegocio

La tecnología de Facebook llamada "Timeline" te permite buscar acontecimientos y publicaciones por año.



Esto significa que los videos, imágenes, publicaciones, etc… están organizados por día, mes y año. Esta es una forma magnífica de mostrarle a tus clientes lo que ha sucedido en torno a tu marca en los últimos días, semanas, meses, años.

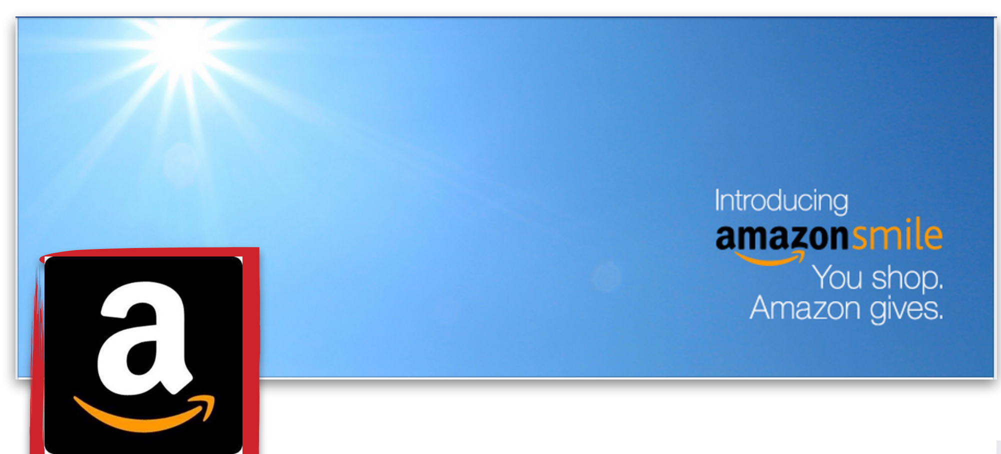
Puedes crear una página de Fans para cualquier tipo de negocio. No importa si eres una celebridad, tienes una pizzería, una agencia de marketing, eres dentista, abogado, etc… hay posibilidades ilimitadas.

Ahora, permíteme mostrarte una página de fans muy exitosa. Estoy hablando de la empresa Amazon.

1.Imagen de Portada



2. Foto de Perfil



3. Historial

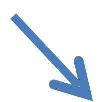


4. A cuantas persona les gusta esta página y la han compartido (o han hablado sobre ella) con sus amigos.

Amazon.com

A 21 566 769 personas les gusta esta página · 271 071 personas están hablando sobre esto · 148 were here





5. Botón donde determinas si te gusta le página.

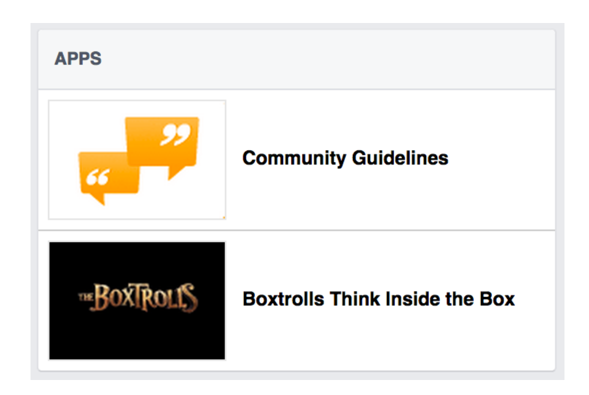
6. Aquí puedes contactar a los administradores de la página.





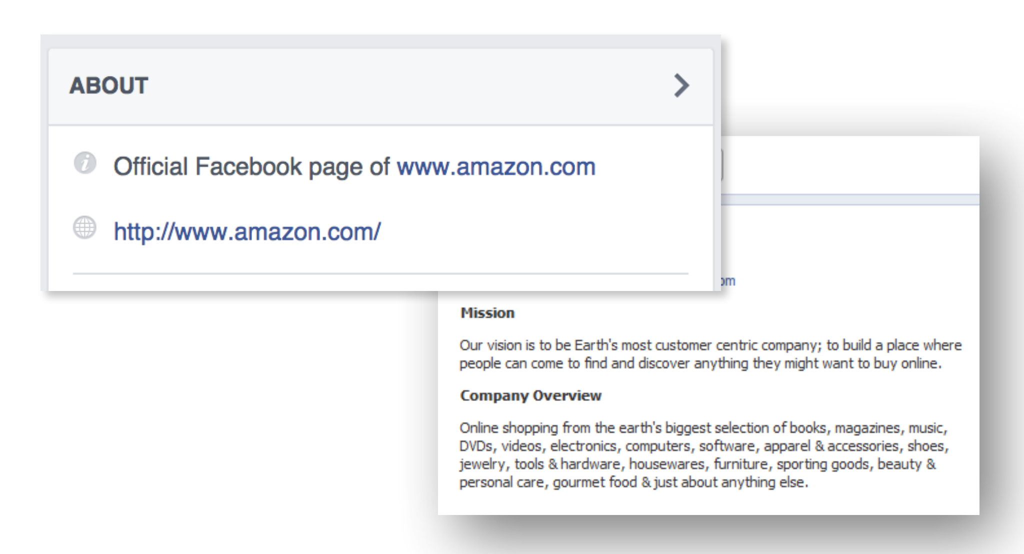
7. Tipo de Página y descripción

Retail and Consumer Merchandise
Official Facebook page of www.amazon.com

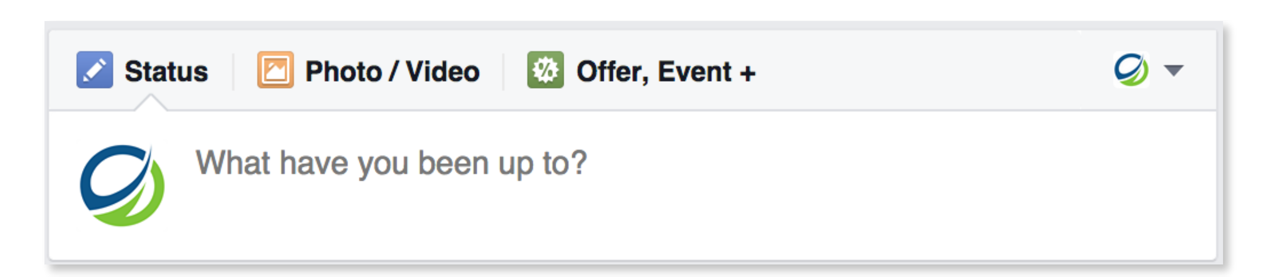


8. Pestañas o Apps

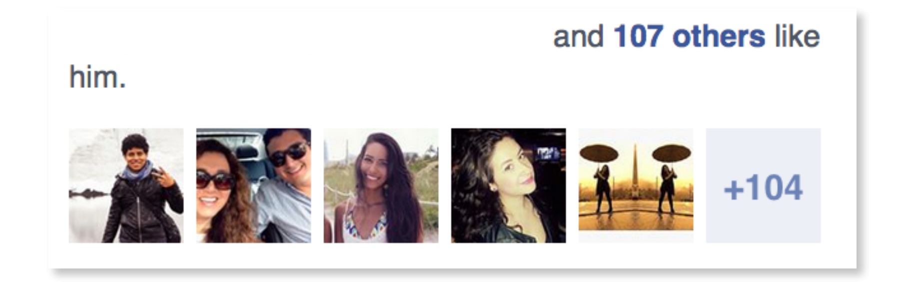
9. Sección de Información



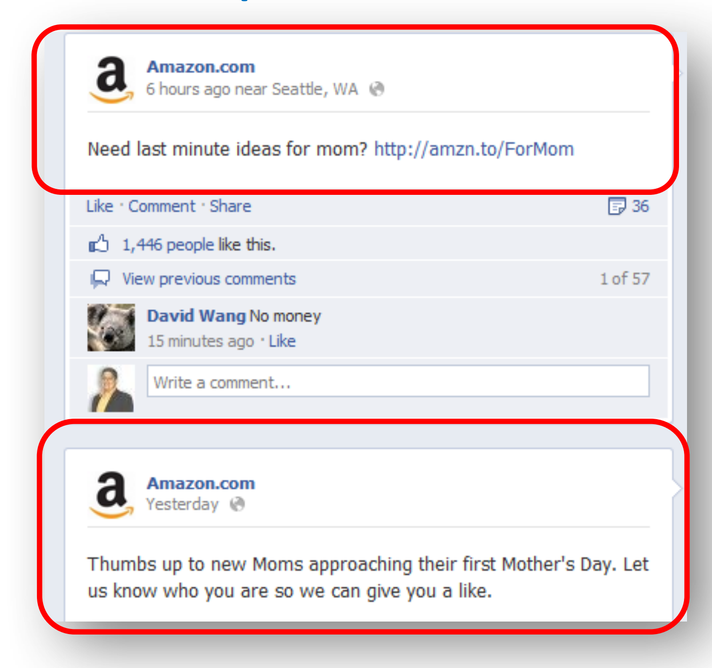
10. Publicar Contenido



11. Amigos a los cuales ya les gusta la página



12. Publicaciones hechas por los administradores de la página



Ese me parece que es uno de los mejores ejemplos de una página de fans exitosa. Ahora llegó el momento de crear la tuya.

En los siguientes episodios te mostraré las mejores estrategias paso a paso para que puedas sacarle el máximo provecho a Facebook.

Sin más que decir, manos a la obra.

Capítulo 4: Los 8 Pasos Para Tener Éxito En Facebook

Estos son los siguientes pasos que te explicaré detalladamente en esta guía:

Paso 1: Elige Un Tema… Identifica Tu Mercado…

Paso 2: Crea Tu Página De Fans… la correcta…

Paso 3: Crea Una Imagen De Portada… sin romper las reglas…

Paso 4: Crea Una Imagen De Perfil… sin crear confusión…

Paso 5: Crea La Sección De Información… provocando interés

Paso 6: Utilizando Las Pestañas… simplemente increíble…

Paso 7: Publicando… y cómo aprovecharlo al máximo…

Paso 8: Obtén Fans y Engagement… de forma sencilla y segura

Paso 1: Elige un Tema… Identifica Tu Mercado Ideal…

Lo primero que tienes que tener muy claro, es el tema de tu negocio. De qué trata tu marca y cual es su propósito en el mercado. Las siguientes preguntas te ayudarán a clarificar el verdadero propósito de tu negocio.

¿Qué tipo de personas buscas atraer a tu negocio? Estoy seguro que ya debes saber hacia que personas va dirigido tu negocio. Los ves constantemente, conoces su comportamiento, los contactas y debes saber cómo tratarlos y mostrarles tu mensaje.

¿Cómo se ven? ¿Son gordos o delgados? ¿Hombres o Mujeres? ¿Ambos? ¿Adultos mayores, adultos, adolescentes, niños?

¿Qué buscan? ¿Cuál es su meta principal? ¿Qué sentimientos tienen sobre tu producto? ¿Necesitan de tu marca para estar felices? ¿Necesitan de tus productos o servicios para sobrevivir? Muchas necesidades deben estar cubiertas en los humanos para poder sobrevivir. Tu negocio puede ser una de ellas.

¿Qué haces por ellos? Posiblemente ya llevas a cabo algún servicio por tu audiencia. Eso te da una idea clara de la visión de tu negocio y cómo puedes ofrecer mejores productos y servicios..

¿Qué información les gustaría conocer sobre tu negocio? ¿Pagarían por ella? Ya debes conocer las necesidades de tus clientes; y sabes el tipo de información que les puedes proporcionar para satisfacer sus necesidades. ¿Por qué no creas un info producto sobre ese tema?

¿Cuánto están pagando por tu producto o servicio? Conocer el precio que están dispuestos a pagar es fundamental para que tu negocio tenga ventas y sea rentable.

¿Por cuál medio les gustaría obtener información sobre tu negocio? Puede ser video, audio, artículos, reportes, etc… Es muy importante saber esta información. Piénsalo muy bien, y si no lo sabes haz una encuesta y pregúntales. ¿Qué prefieren? ¿Cómo les gusta consumir información? ¿Leyendo, viendo o escuchando?

¿De dónde son? Puede ser que tengas una audiencia internacional. En Facebook puedes adaptar tu mensaje y segmentar tus publicaciones en base a la ubicación de tus fans.

¿Qué le ofrecen tus competidores a tu audiencia? En el mundo del marketing es muy importante conocer a tu competencia y lo que ésta ofrece a tu audiencia. ¿Qué ofrecen generalmente? ¿Qué cosas ofrecen que tú no ofrezcas? ¿Tienen más clientes que tú? ¿Trabajan más horas? ¿Cubren más necesidades de los clientes que tú?

¿Puedes ofrecer un mejor producto/servicio que tu competencia? ¿Cómo? Una vez que conoces bien a tu competencia, puedes saber cómo ofrecer algo mejor que ellos. Esa es la clave. Ofrecer algo MEJOR y mucho más atractivo para las personas. Puedes crear mejores ofertas, aportar más valor, crear concursos, regalar un reporte, video tutorial, etc.

Estas preguntas son fundamentales para establecer a tu negocio de forma sólida en Facebook.

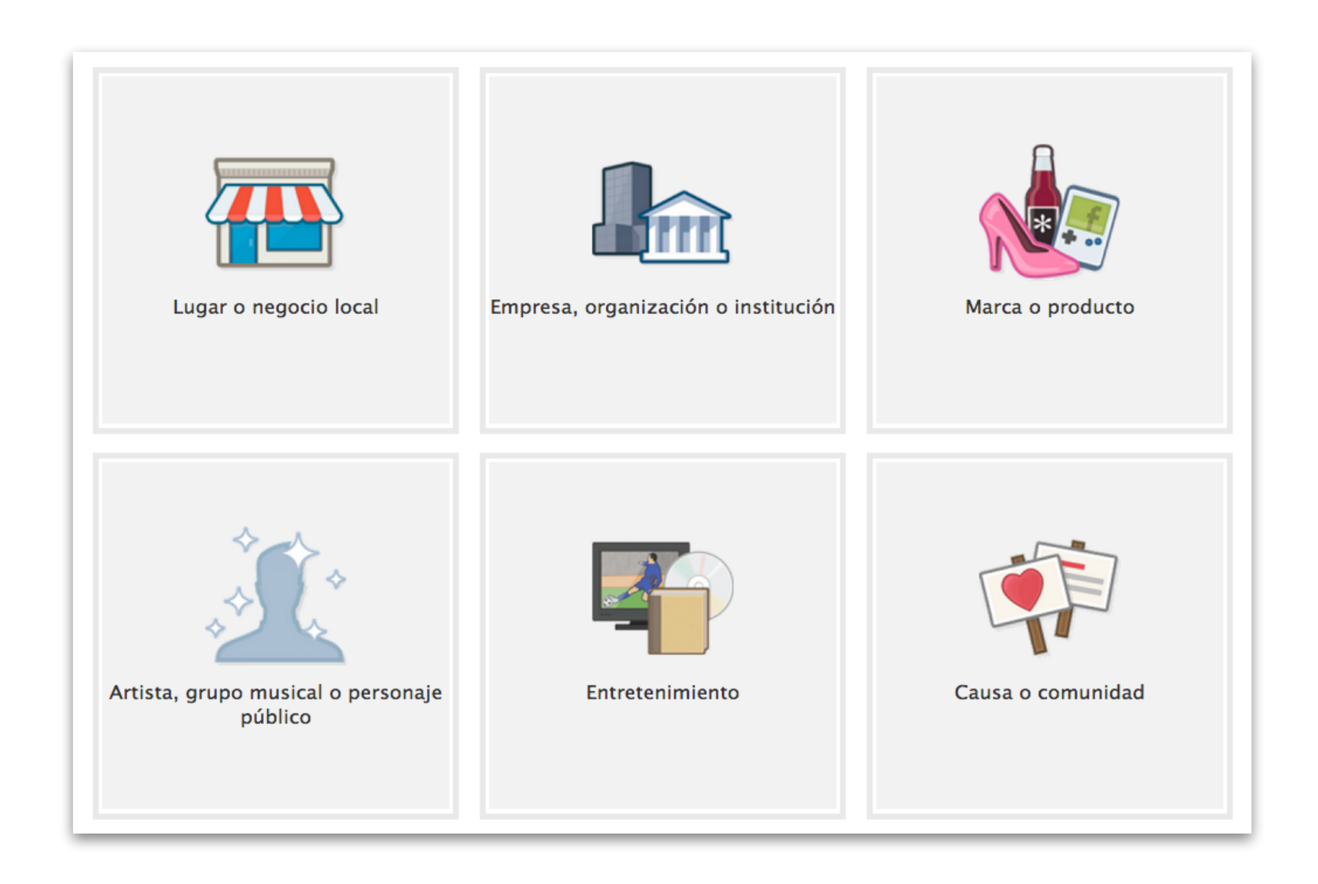
Puedes utilizar Facebook en cualquier negocio, sin importar el producto o servicio que ofrezcas; esto se debe a que es una plataforma con todo tipo de personas que tienen necesidades y buscan tu producto para cubrirlas y satisfacerlas.

Paso 2: Crea Una Página De Fans… la correcta…

Este es el URL que puedes utilizar para acceder a la interfaz que te permitirá crear una página de Fans.

https://www.facebook.com/pages/create

En la interfaz simplemente elige le opción que mejor se adapte y describa a tu negocio.



Hay muchas categorías en las cuales puedes basar tu Página de Fans. Esta sección es muy importante porque es el comienzo de algo maravilloso para tu negocio. Es por eso que debes hacerlo correctamente.

La categoría que elijas va a determinar el "Tipo de Página" que vas a tener en Facebook.

Hay 3 cosas que debes saber antes de comenzar a crear tu página de fans:

1. **La Categoría:** Podrás editar la categoría de tu página cuando lo desees desde el panel de administrador.

2. **El Nombre:** Podrás cambiar el nombre de la página, si ésta tiene menos de 200 fans. Si tiene más no podrás hacer el cambio de nombre.

3. **Las Condiciones:** Por favor, lee cuidadosamente las condiciones de Facebook para que no rompas ninguna regla y mucho menos cancelen tu cuenta. Son muy cortos, así que lee cada palabra. Marca la casilla una vez que hayas leído las condiciones y después da click en "empezar".



Ahora la página nos llevará a la sección de "Información".

Configurar Pranafb

1 Información | 2 Foto de perfil | 3 Agregar a Favoritos

Sugerencia: agrega una descripción y un sitio web para mejorar el posicionamiento de tu página en la búsqueda.
Los campos marcados con un asterisco (*) son obligatorios.

*Agrega una descripción con información básica para Pranafb.

Sitio web (por ejemplo, tu sitio web, enlace de Twitter o Yelp) | Agregar otro sitio

Elige una dirección web de Facebook única para que a otras personas les sea fácil encontrar tu página. Después de configurarla, solo se puede cambiar una vez.
http://www.facebook.com/ Introduce una dirección para tu página ...

¿Pranafb es una empresa, un producto o una marca real? Sí No
Esto ayudará a que las personas encuentren este negocio, producto, o marca más fácilmente en Facebook.

Guardar información

Puedes escribir la descripción completa o simplemente unas palabras. En el paso 5 te mostraré como crear una descripción magnética, así que puedes editarlo después.

Puedes agregar el URL de tu página ahora. También puedes hacerle saber a Facebook si tu negocio es una organización, escuela, etc…

Finalmente elige una dirección web de Facebook. Esto te dará mucha exposición en los buscadores así que piensa bien las palabras clave que vas a elegir (no lo vas a poder cambiar más que una vez posteriormente)

Por ejemplo, en uno de nuestros productos "Prana Móvil" la dirección web de la página de fans es: "http://facebook.com/pranamovil"

Puedes notar que tiene literalmente el nombre del producto.

Mi página de fans personal tiene mi nombre en ella:

"http://facebook.com/gustavovallejor"

Asegúrate de que sea el nombre de tu marca, o por lo menos palabras relacionadas con tu mercado.

La página nos llevará después a la sección de "Foto de Perfil". Because Facebook



En los siguientes pasos te mostraré cómo tener una foto de perfil adecuada así que por el momento omitiremos esta sección.

Ahora que terminamos con el Paso 2 y la creación de tu Página de Fans, vayamos al siguiente paso y creemos tu Imagen de Portada.

Paso 3: Crea Una Imagen De Portada ... sin romper las reglas



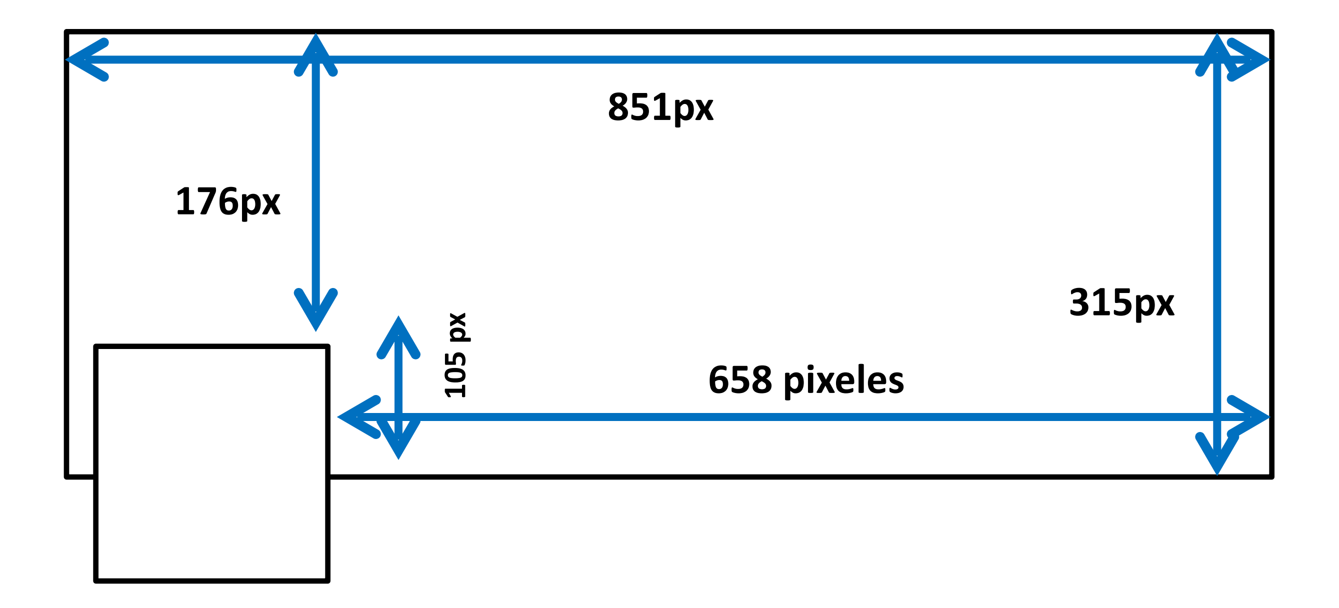
Esta imagen es lo primero que verán las personas cuando visiten tu Página de Fans, así que debe ser una gran imagen para que cause una buena primer impresión.

Hay algunos tips muy importantes que debes tomar en cuenta a la hora de crear tu imagen de portada:

- Las personas deberán ver en tu imagen sobre lo que trata tu negocio y tu página (sólo tienen unos segundos para descubrirlo).
- Evita todo tipo de publicidad o botones en tu página de portada. A Facebook no le gustan las páginas desesperadas por promover sus productos. Mejor enfócate en explicar tu negocio con una imagen.
- Utiliza imágenes que muestren lo que tus clientes desean realmente. Muéstrales el resultados que van a obtener con tu producto o servicio. Véndeles mostrando los beneficios con imágenes y no palabras.

- Utiliza colores relacionados con tu negocio, producto o cualquier objeto que utilices para satisfacer sus necesidades. Todo debe estar relacionado con lo que vendes y ofreces.
- Si tienes un negocio local, la imagen de portada es un gran lugar para que pongas tu dirección.

Abajo puedes ver las dimensiones de una imagen de portada:



Puedes hacer la imagen de portada por tu cuenta, aunque requerirás de un programa profesional. Otra opción es contratar un diseñador, aunque es un poco desesperante pedirle constantemente que diseñe una imagen de portada cada vez que deseamos cambiarla o transmitir un mensaje nuevo.

Es por eso que en Prana Digital desarrollamos una herramienta llamada PranaFB , la cual te permite crear imágenes para Facebook con tan sólo unos clicks y en cuestión de minutos.



Esta poderosa herramienta te permite crear y editar cualquier tipo de imágenes para Facebook como por ejemplo:

- Foto de Perfil
- Imagen de Portada
- Pestañas
- Cupones
- Ads
- Fangates
- Posts
- Elige tus propias dimensiones
- Además incluye más de 120 plantillas prediseñadas







Volviendo al tema de la imagen de portada, es fundamental que esté bien diseñada y llame la atención de las personas.

Esta imagen es la parte más importante de tu página de fans.

A continuación puedes ver una página de fans sin imagen de portada:



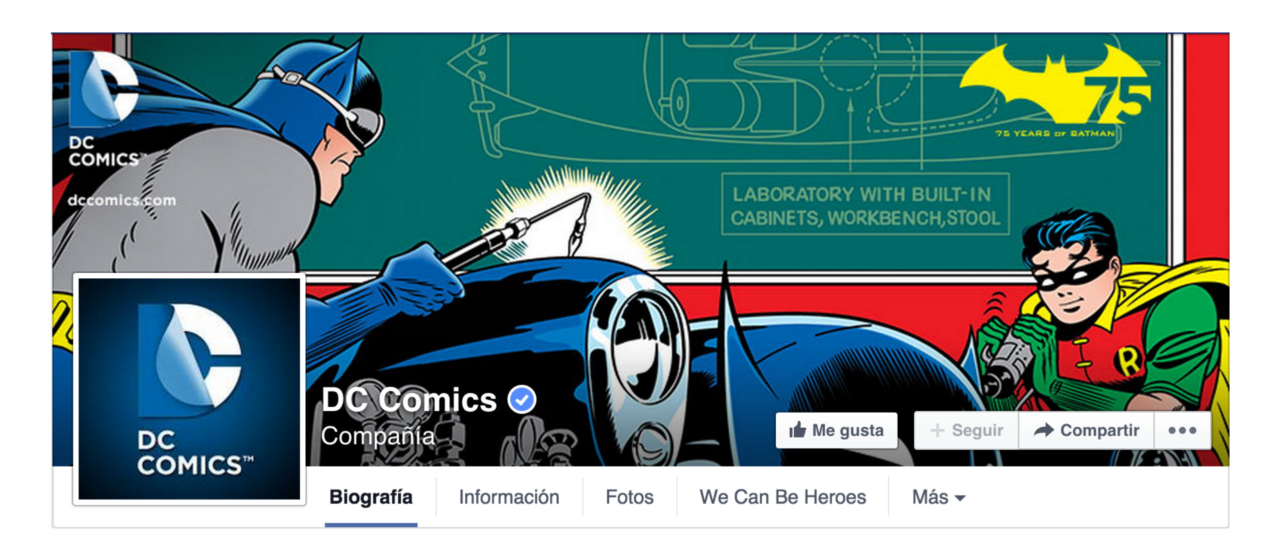
Debes dar click donde dice "Agregar Una Portada," sube la imagen y después, "Guardar" eso es todo.



Ahora veamos unos grandes ejemplos de imágenes de portada de grandes empresas. Creeme, las grandes empresas hacen bien las cosas. Es por eso que están donde están.






DC COMICS
dccomics.com
75 YEARS OF BATMAN
LABORATORY WITH BUILT-IN CABINETS, WORKBENCH, STOOL
DC COMICS
DC Comics
Compañía
Me gusta
Seguir
Compartir
Biografía
Información
Fotos
We Can Be Heroes
Más


BBVA Bancomer
BBVA Bancomer
Banco/institución financiera
Me gusta
Seguir
Mensaje
Biografía
Información
Fotos
Opiniones
Más


La línea
que nos une
con la alegría de compartir
Aeromexico
Viajes/ocio
Me gusta
Seguir
Compartir
Biografía
Información
Fotos
Trip Planner
Más

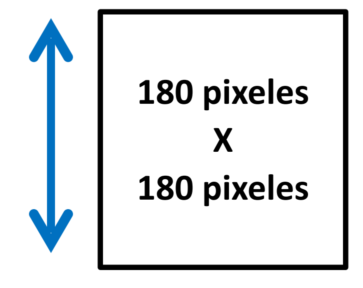
Paso 4: Crea Tu Foto De Perfil… sin crear confusión…



La foto de perfil es una imagen colocada del lado inferior izquierdo de la imagen de portada.

Algunos buenos tips para crear esta imagen son:

- Este es el mejor lugar para posicionar tu logo, producto o tu foto.
- Si no muestras tu logo en la imagen de portada, entonces este es el lugar donde lo debes hacer.
- Si la imagen de portada ya muestra tu logo, entonces puedes utilizar la de perfil para mostrar tu producto principal.
- La imagen debe ser clara y no confusa.
- Evidentemente debe estar relacionada a los colores que ya utilizas.
- Evita frases largas o texto poco legible.



Con nuestra herramienta **PranaFB** también puedes crear tu imagen de perfil completamente profesional y con sólo unos clicks.

A continuación puedes ver una página de fans sin imagen de perfil:



Da click donde dice "Agregar Una Foto De Perfil" para subir la imagen y después guarda los cambios.



A continuación hay muy buenos ejemplos de imágenes de perfil:







Paso 5: Crea La Sección De Información… provocando interés

INFORMACIÓN

Descarga gratis nuestra nueva app y accede a contenido exclusivo: http://pranadigital.com/app

http://pranadigital.com/ Promocionar

En esta sección debes describir en pocos caracteres de lo que trata tu negocio.

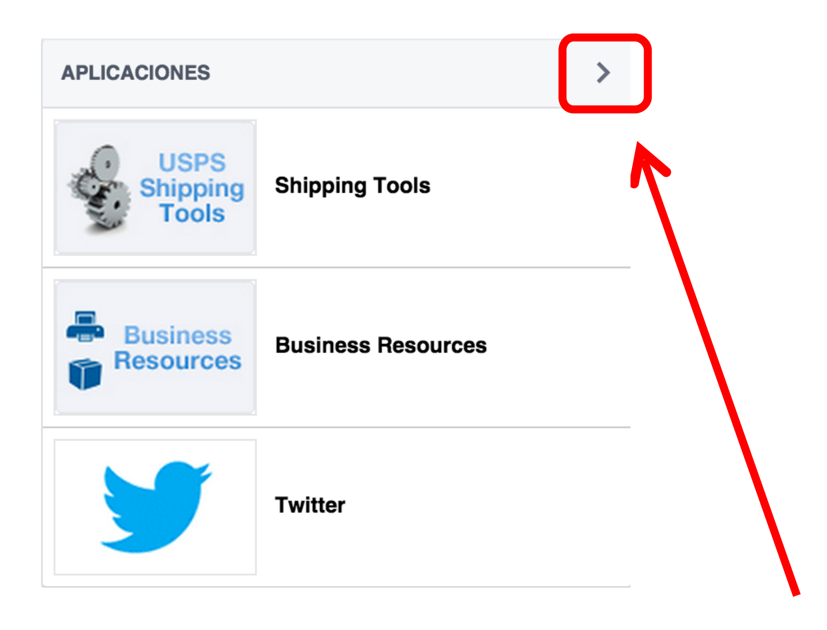
- Sólo tendrás 150 caracteres. Puedes escribir mucho más pero las personas sólo podrán ver esta cantidad de caracteres.
- Elige sabiamente tus palabras, deja a las personas interesadas y al final escribe el link de tu página web o algún evento especial
- Puedes notar que en la página de nuestra empresa "Prana Digital" los invitamos a descargar nuestra app cuando la lanzamos..

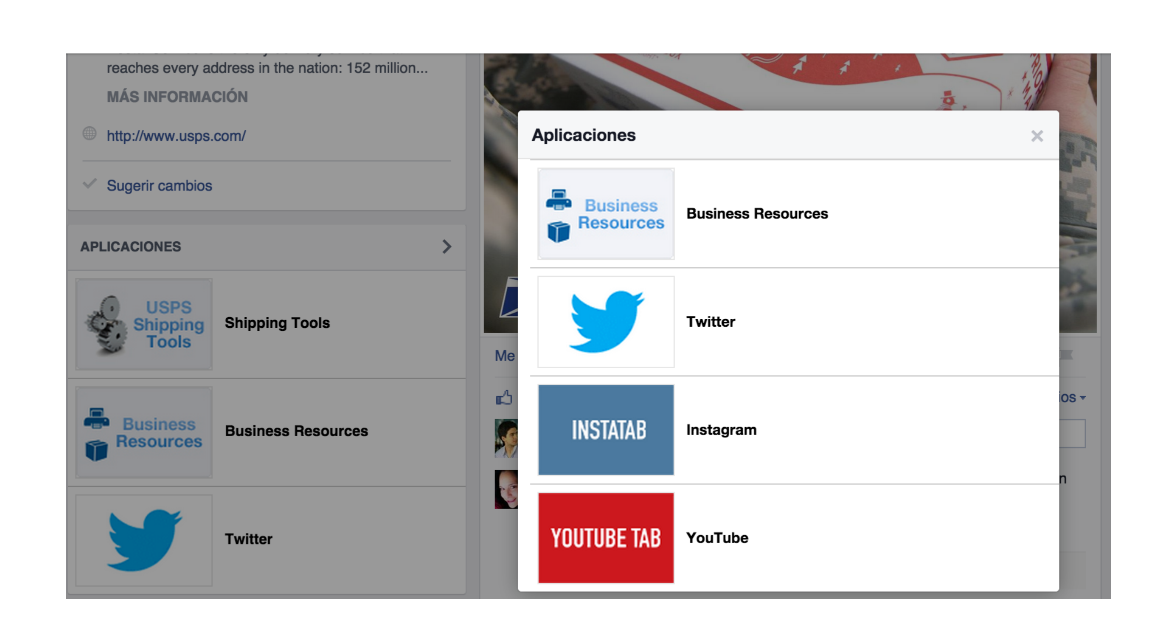
Para editar esta información sólo debes dar click donde dice "Información". Después en "editar." Eso te llevará a "Información de la página". Escribe lo que deseas donde dice "Descripción Breve". Concéntrate en ésta ya que es la información breve. Finalmente guarda los cambios.

Puedes agregar la descripción completa de tu negocio donde dice "Descripción Larga".

Paso 6: Utilizando Facebook Tabs… simplemente increíble…

Las Facebook Tabs es donde puedes mostrar funciones y apps únicas en tu negocio. En estas apps las personas pueden descubrir más sobre tu negocio, productos, ofertas, etc… Puedes enlazar tus otros perfiles en redes sociales.

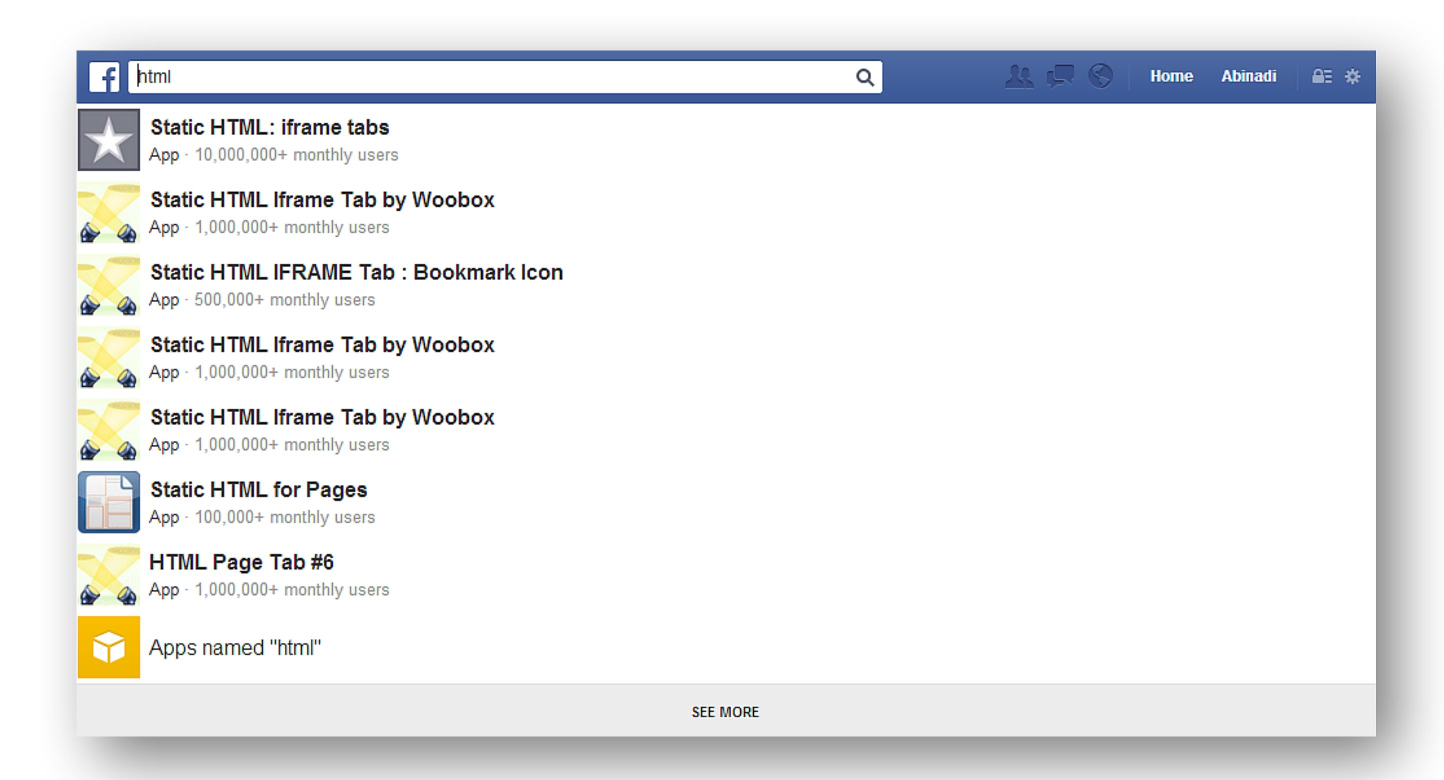




Esto te permite tener más páginas sobre tu negocio desde Facebook. De esta forma las personas pueden permanecer dentro de la red social sin necesidad de abandonarla para aprender más sobre tu marca.

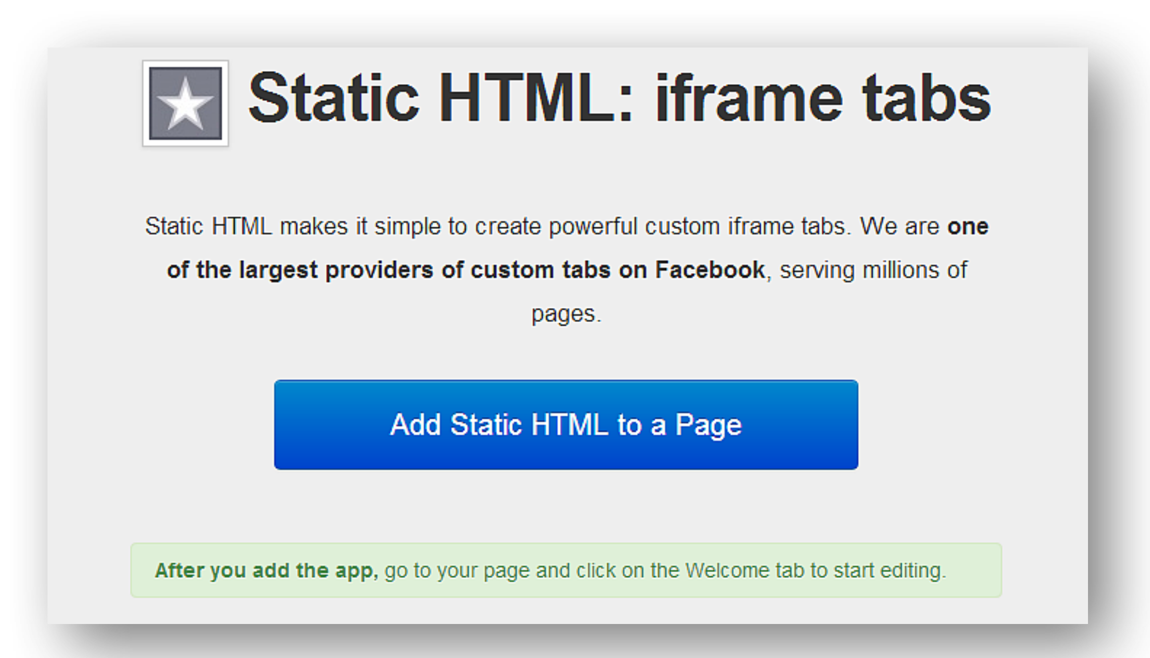
Hay muchas grandes apps que te permitirán tener grandes funcionalidad y sacarle el máximo provecho a Facebook.

Puedes encontrar estas apps buscando en la parte superior:

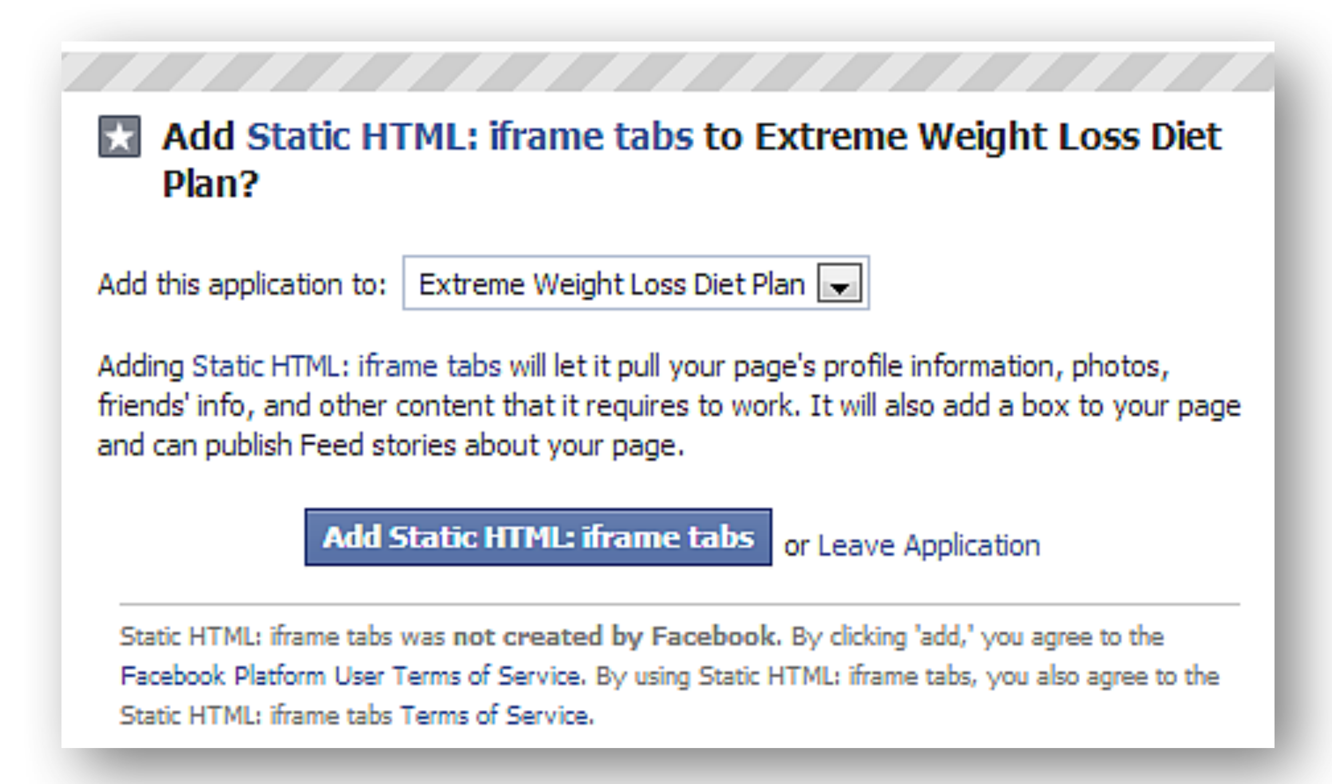


Puedes ver que aparecen todas las apps relacionadas con la palabra “html,” la intención de esta búsqueda es encontrar una app que nos permita agregar páginas html a nuestra página de fans.

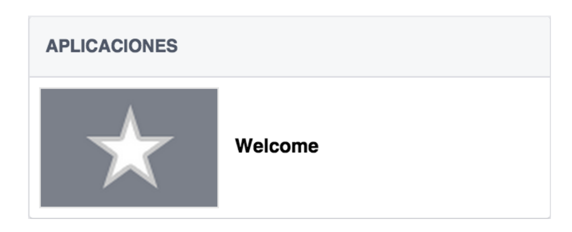
En este ejemplo vamos a seleccionar la primer opción.



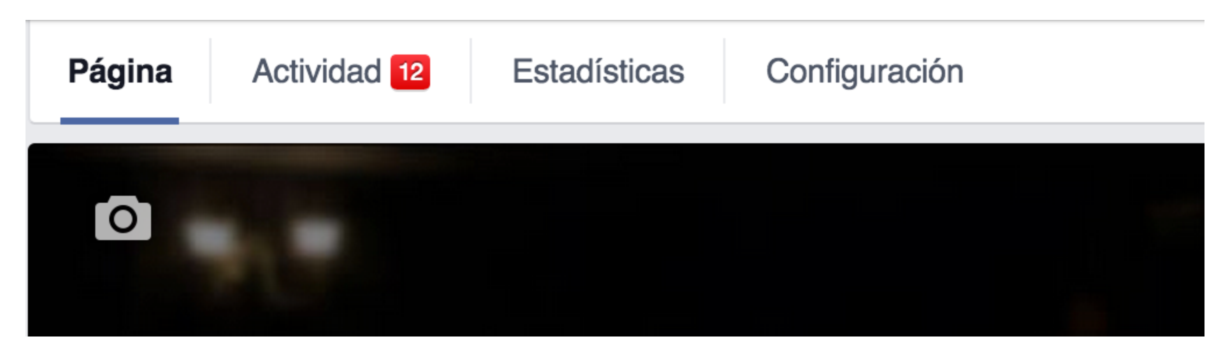
Selecciona tu página de fans y da click en "Add":



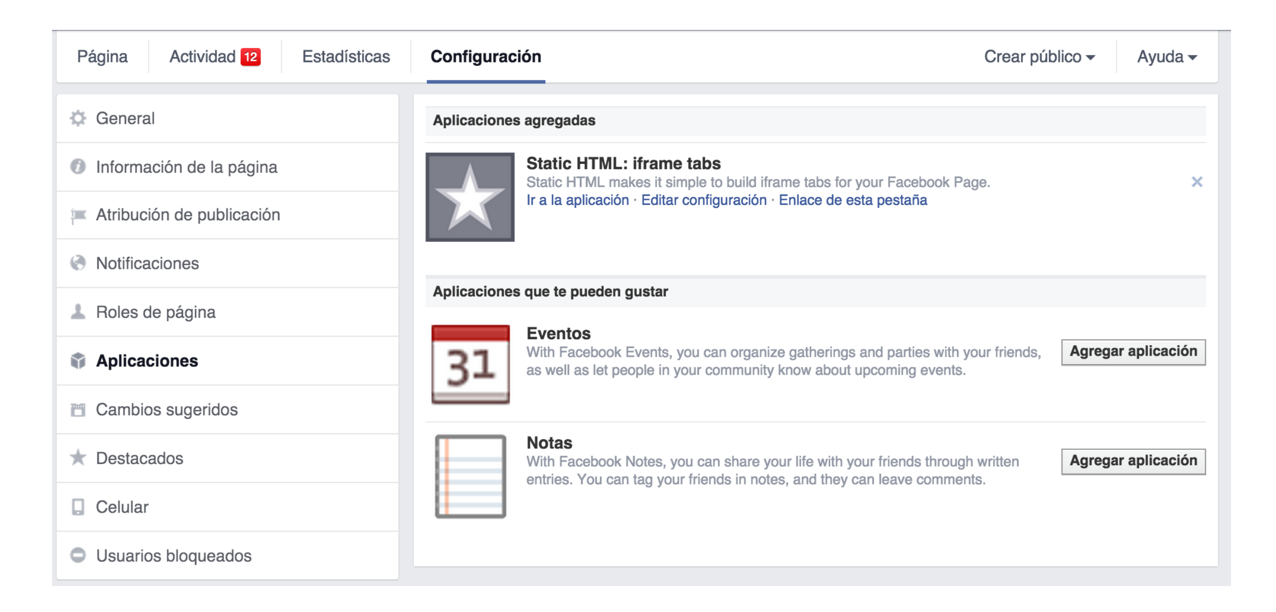
Así de sencillo es…



Y ahí tienes, tu nueva página html llamada "Welcome." Ahora, démosle click para configurarla.

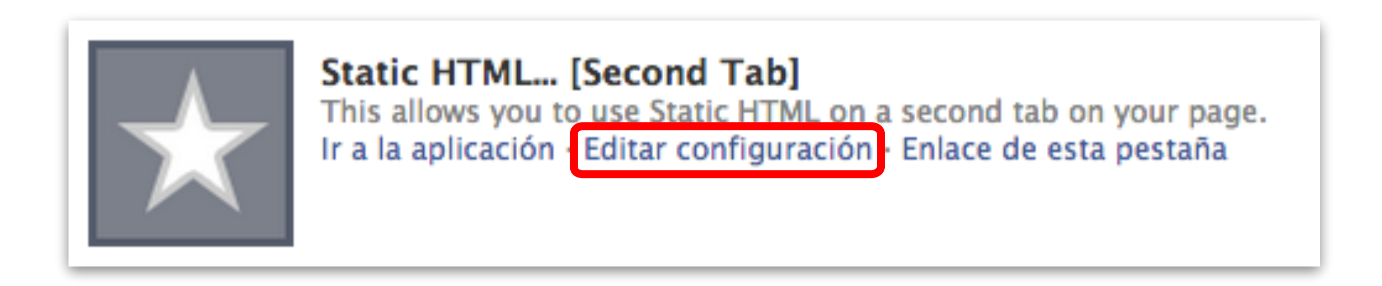


Ve a "Editar la configuración" > Más, y ahí selecciona "Aplicaciones".



Ahí encontrarás la app que acabas de instalar.

Para poder cambiar la imagen de la app que se muestra en tu página da click en "Editar Configuración."

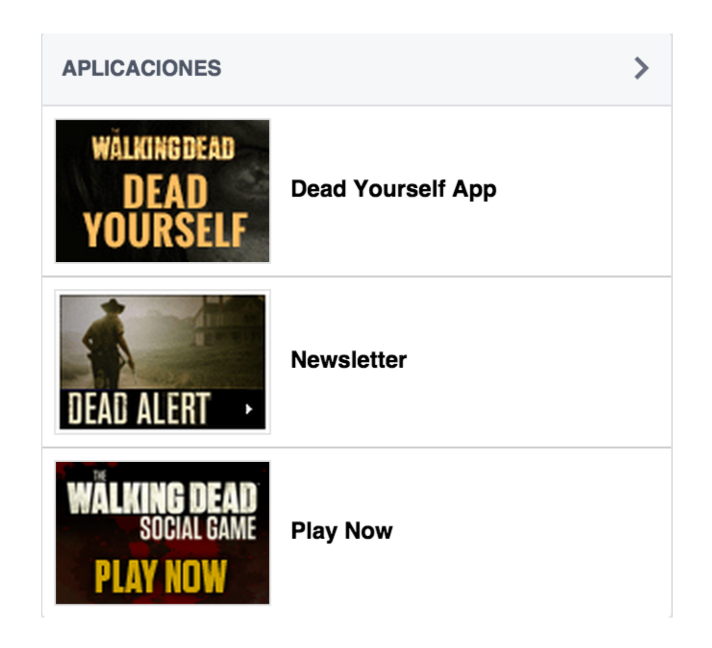


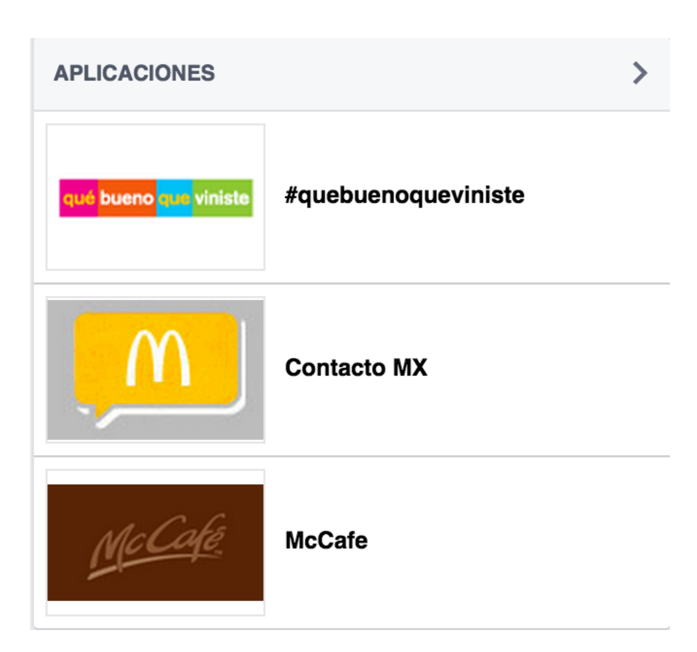
Posteriormente podrás cambiar la imagen y el nombre de la app:

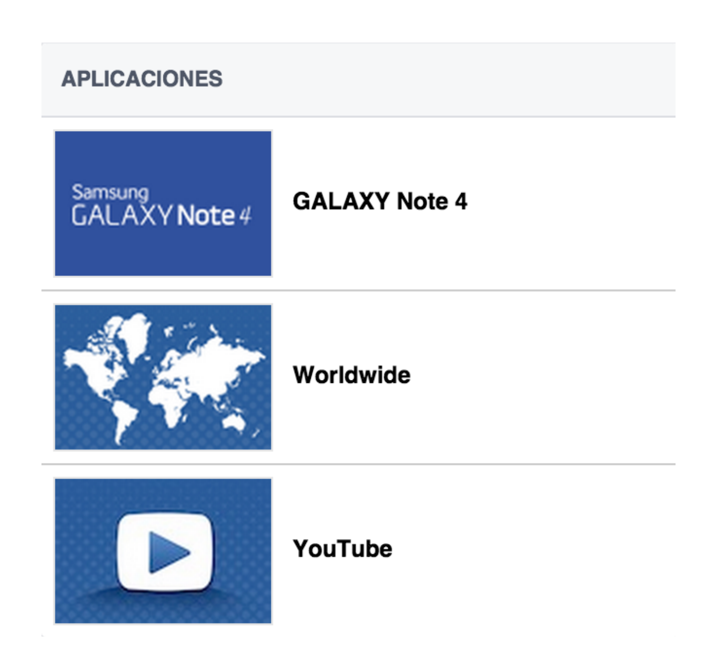


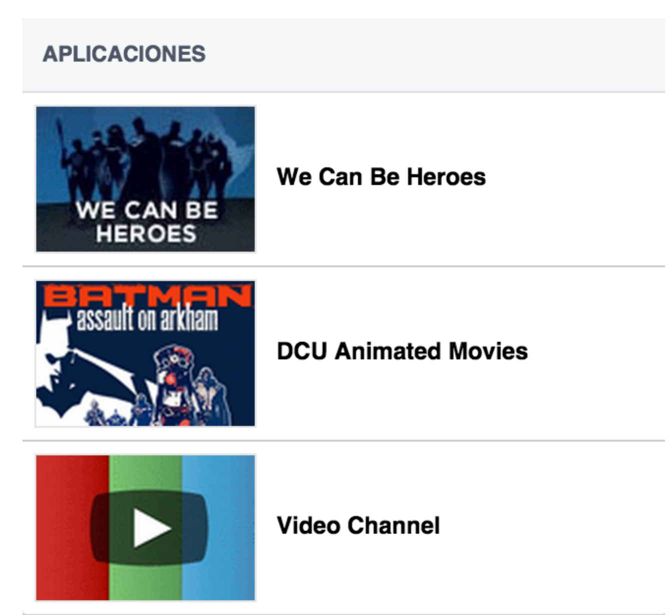
Un buen tip es que debes usar imágenes y texto que llame mucho la atención para que la gente le vaya a dar click. Estas imágenes también las puedes hacer con nuestra herramienta **PranaFB** donde ya hay plantillas, simplemente debes ingresar la información que deseas en cada imagen.

Algunos buenos ejemplos de imágenes de Facebook Tabs:









Algunas increíbles Apps que puedes aprovechar para tu página de fans:

Página de Bienvenida:

- ✓ https://www.facebook.com/iframe.apps
- ✓ https://www.facebook.com/iwipa
- ✓ https://apps.facebook.com/woswelcome
- ✓ http://www.pagemodo.com/welcome/custom-tabs

Contacto:

- ✓ https://www.facebook.com/ContactTab
- ✓ http://www.constantcontact.com
- ✓ https://www.facebook.com/EmailSignup
- ✓ https://apps.facebook.com/mailchimp
- ✓ https://www.facebook.com/contact.form

Bandas Musicales:

- ✓ https://www.facebook.com/rn.mybandapp

Testimonios:

- ✓ https://apps.facebook.com/lg-usa-reviews

Blogging y RSS:

- ✓ https://www.facebook.com/RSS.Graffiti

Encuestas:

- ✓ https://www.facebook.com/OpinionPolls

Promociones:

- ✓ https://apps.facebook.com/contestshq
- ✓ https://www.facebook.com/easypromos
- ✓ http://woobox.com

E-commerce y Donaciones:

- ✓ https://www.facebook.com/payvment
- ✓ https://www.facebook.com/causes
- ✓ https://www.facebook.com/FundRazr
- ✓ http://www.ecwid.com
- ✓

Hay muchísimas apps y puedes utilizar el siguiente término en Google para encontrar más: Best Facebook Apps

O utiliza el App Center de Facebook:

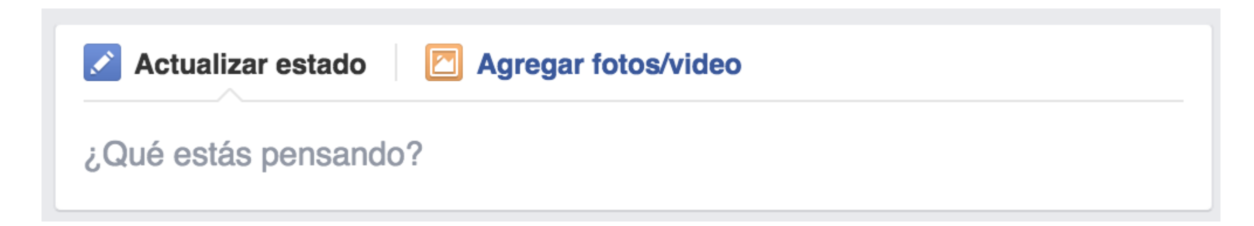
https://www.facebook.com/appcenter

Hay apps gratuitas y de paga. Estoy seguro que existe una app para lo que buscas mostrar y ofrecer ☺

Simplemente búscalas y verás que tengo razón…

Paso 7: Publicando… y cómo aprovecharlo al máximo…

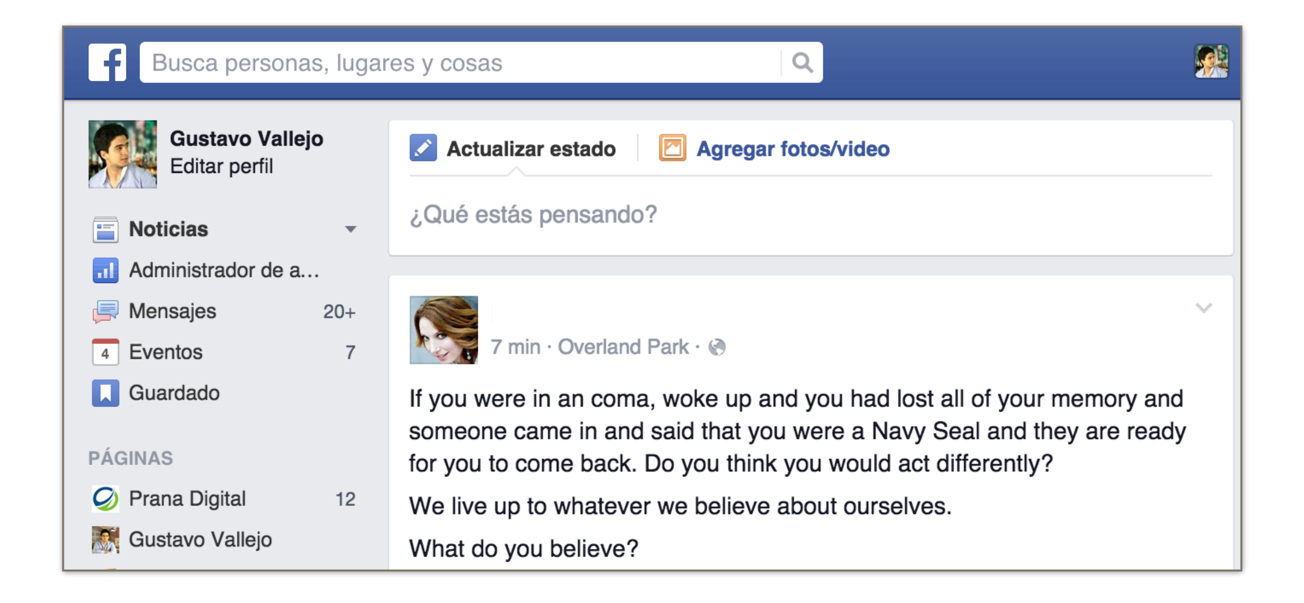
Esta es una parte fundamental en todo negocio con presencia en Facebook y a continuación te daré increíbles tips pata hacerlo con éxito..



Este es el lugar donde haremos toda la magia en Facebook.

A continuación aprenderás 5 cosas que puedes conseguir con esa maravillosa casilla :

Facebook News Feed (Noticias):



El Facebook News Feed es:

1. Lo primero que los usuarios ven cuando inician sesión en Facebook.
2. El lugar donde los usuarios verán todas las publicaciones, imágenes, videos, etc… que sus amigos publican, así como también todas las páginas a las cuales pertenecen como fans.
3. Es uno de los lugares más utilizados y vistos por los usuarios en Facebook.

1. Efecto Viral:

Lo mejor de una publicación es que una vez que tus amigos y fans la ven, pueden hacer tres cosas: Darle click en "Me gusta", compartir la publicación o comentarla:



Si tus amigos y fans le dan click en alguno de esos botones, sus amigos van a ver lo que acaban de hacer y así sucesivamente. El efecto viral puede ser magnífico con una simple publicación

2. Pin to Top (Fijar En La Parte Superior):

Esta función es increíble. Te da la posibilidad de mostrar una publicación en la parte superior de tu página de fans por 7 días, esto para que las personas que te visitan la vean al instante:



Una pequeña marca aparecerá en tu publicación:



Puedes quitar la publicación de la parte superior de tu página cuando lo desees.



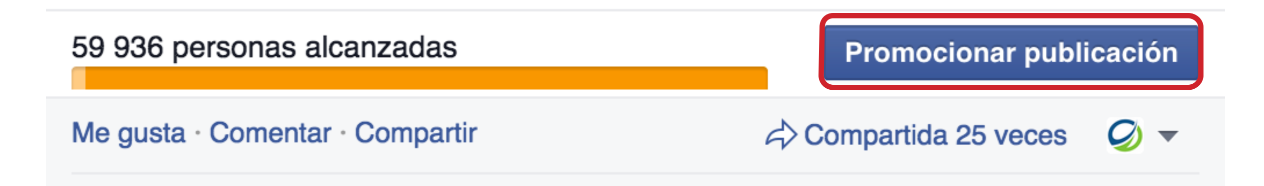
3.Difundir Publicación:

Esta opción te permitirá volver a tu contenido más viral y de forma rápida.

Durante los últimos meses el alcance orgánico ha decaído y cada vez menos de nuestros fans ven nuestras publicaciones.

Es por eso que ahora más que nunca es importante invertir dinero para que nuestra audiencia vea nuestro contenido.

Utilizar el botón de promocionar es un gran método para tener un mayor alcance.

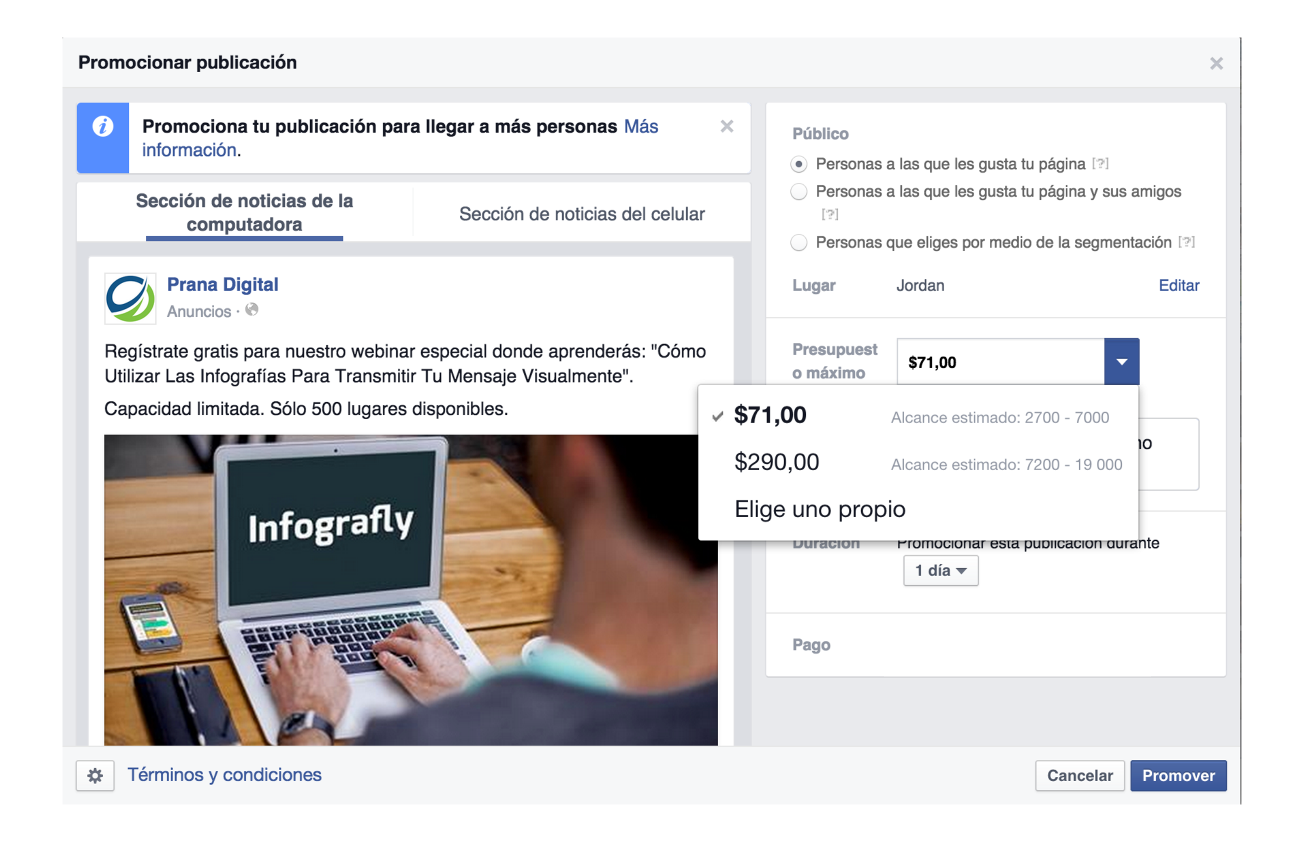


Puedes ver como promover esta publicación nos permitió tener un alcance de casi 60 mil personas.

Cuando publicamos ese contenido teníamos 11,000 fans, lo que significa que pudimos alcanzar 5 veces más personas gracias a ese simple botón.

Sí, invertimos dinero pero los resultados y los beneficios alargo plazo fueron muy buenos.

A continuación te mostraré una imagen de lo que te aparecerá cuando des click en el botón de "promocionar publicación".



Tendrás la opción de elegir a las personas que deseas mostrar la publicación y el alcance promedio que tendrá en base a tu presupuesto y lo que estés dispuesto a invertir.

En una página de fans promedio tendrás que invertir sólo 5 dólares para mostrarla a la mayoría de tus fans e incluso amigos de ellos.

Entre más fans tengas, más dinero costará difundir la publicación.

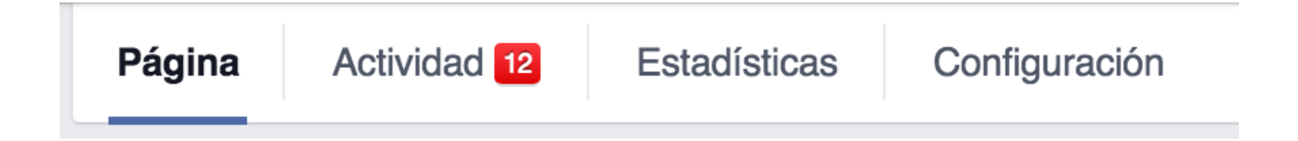
Que no te de miedo invertir…

“Es la clave para dar a conocer tu marca en esta red social, y más con los últimos cambios en el algoritmo.”

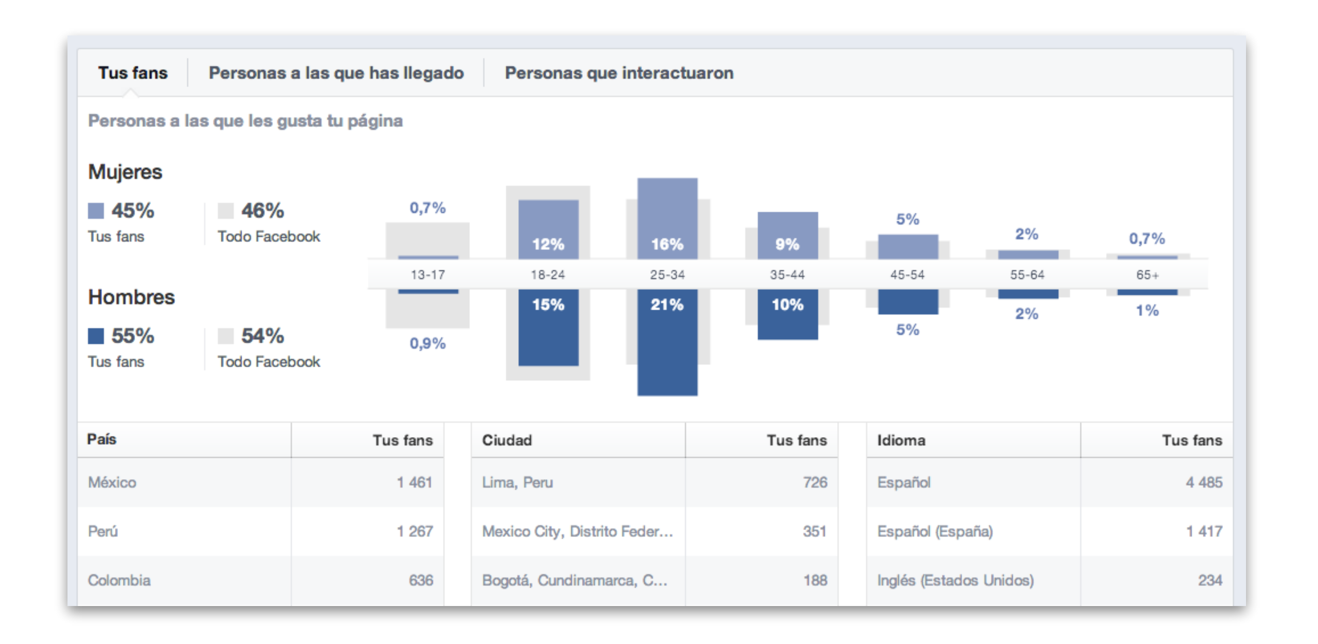
4.Tips y Términos:

- La clave en toda página de fans es aportar valor a las vidas de las personas. No publiques por el simple hecho de publicar. Asegúrate de compartir contenido de valor que vaya a ser relevante para tus fans.
- Piensa bien antes de mostrar una publicación en la parte superior de tu página por 7 días. Debe ser algo sumamente atractivo para tus fans. Puede ser una oferta, el lanzamiento de tu producto, videos, etc…
- El periodo de vida de una publicación en Facebook es aproximadamente de 3-4 horas.
- Las preguntas son grandes opciones para crear interacción entre tus fans y seguidores.
- No publiques como loco cada hora, es muy desesperante y las personas van a perder el interés en tu marca.
- Crea un experimento. Publica todos los días, cada uno de ellos a diferente hora y al final analiza a qué hora hubo mayor interacción y respuesta por parte de tus fans.
- Ajusta tu horario de publicación lo más que puedas al comportamiento de tu audiendia. Puedes descubrir su comportamiento y características de la siguiente manera:

Analiza el comportamiento de tu audiencia



Podrás ver el género, edad, país e incluso idioma de tus fans. Eso te permitirá saber mucho mejor el horario adecuado para publicar contenido.



País	Tus fans
México	1 461
Perú	1 267
Colombia	636

Ciudad	Tus fans
Lima, Peru	726
Mexico City, Distrito Feder...	351
Bogotá, Cundinamarca, C...	188

Idioma	Tus fans
Español	4 485
Español (España)	1 417
Inglés (Estados Unidos)	234

También puedes analizar que tipo de publicaciones obtienen una mayor respuesta. Es posible que tu audiencia prefiera videos, o imágenes, incluso artículos.

Tu tarea es descubrirlo en estas estadísticas y darles lo que buscan.

Step 8: Obtén Fans y Engagement… de forma sencilla



Puedes tener la mejor página en Facebook del mundo pero si no tienes fans de nada te va a servir. Es como tener un magnífico producto y no tener clientes que lo compren. De nada te sirve.

OJO: El propósito de los fans NO es que vean tus publicaciones de forma orgánica.

Antes lo era pero ya no es así. Como te mencioné, cada vez menos de tus fans ven tus publicaciones de esta manera.

Ahora el propósito es que lo vean intentando pagar menos.

Sí, es necesario que cambies de mentalidad.

Facebook ya no es una fuente de tráfico gratuita y pensar lo contrario sería engañarte a ti mismo.

Vas a tener que invertir dinero para obtener fans y para que esos fans vean tus publicaciones.

Tu estrategia en Facebook debe funcionar así…

1. Obtener Fans ———-> Promover Publicaciones A Esos Fans

2. Convertir Fans en Suscriptores ———-> Darles Seguimiento

3. Convertir A Los Suscriptores En Clientes ———-> Repetir Proceso

Si no sigues este proceso estratégico, es posible que te suceda lo que a la mayoría… .perder tiempo y dinero en Facebook.

A continuación te mostraré el primero de los pasos. Los siguientes los aprenderás en el webinar que llevaremos a cabo próximamente.

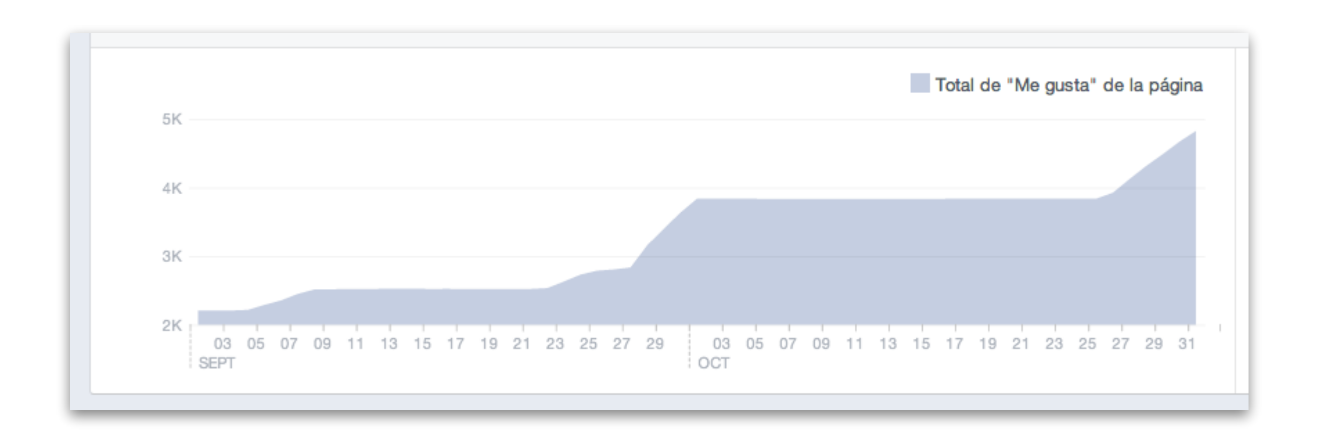
Por el momento aprenderás cómo obtener muchísimos fans en cuestión de días.

Estoy hablando de personas reales que se van a interesar en tu marca.

Este es el secreto que me permitió tener más de 2 mil fans nuevos en menos de una semana.

Los resultados pueden ser mucho mayores porque este fue un simple experimento. Estoy hablando de crear anuncios para atraer Fans:

Gracias al poder de Facebook Ads conseguimos aumentar una de nuestra páginas de fans de menos de 2,000 fans a más de 5,000 en sólo unos días.



En la gráfica superior puedes ver como fue aumentando dramáticamente la cantidad de fans gracias a nuestros anuncios.

De hecho pudo ser mucho mayor porque varios de esos días paramos la publicidad. Si la haces constante obtendrás mucho mejores resultados.

¡Garantizado!

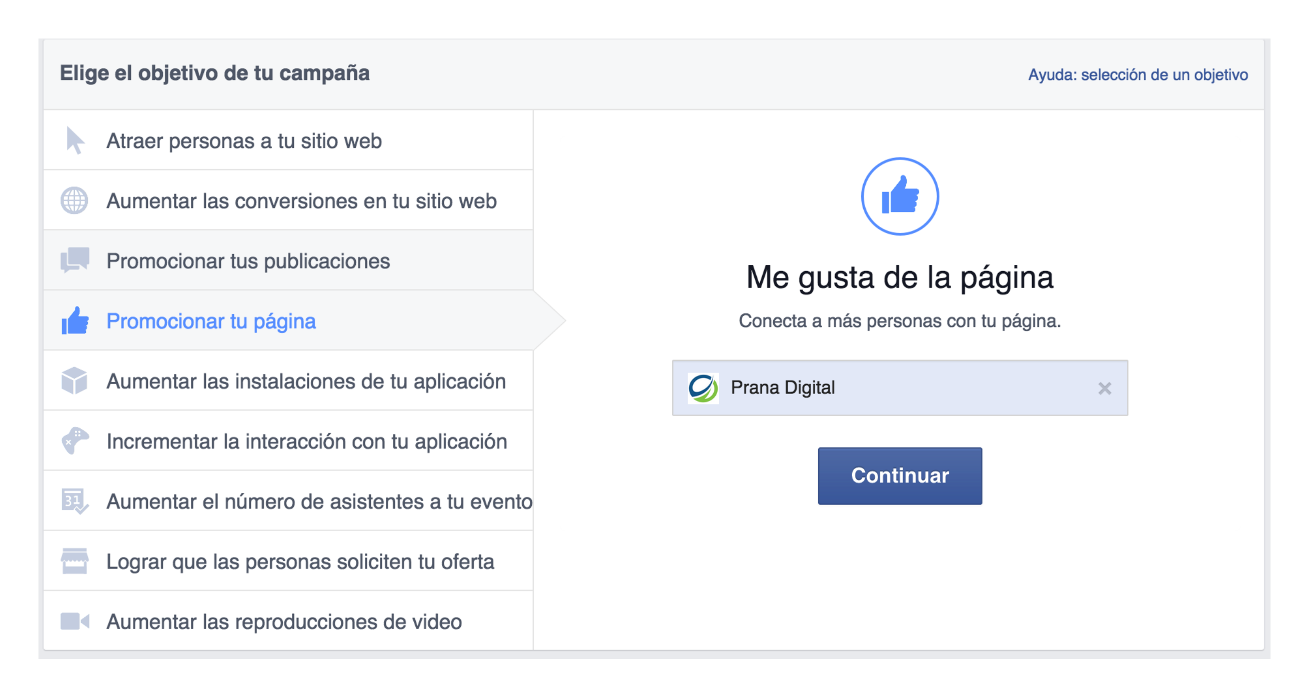
Los anuncios en Facebook es algo que debes tomar en cuenta en tu estrategia digital, no sólo para obtener fans sino para tener un mayor alcance.

En este momento nos enfocaremos en obtener más fans. Para comenzar debemos crear nuestro primer anuncio en el siguiente link:

https://www.facebook.com/advertising

Damos click en el botón verde donde dice "Crear Anuncio" y nos llevará a la siguiente página:

Tendrás muchas opciones en base al objetivo que tengas con tu anuncio.



En este caso nuestro objetivo es obtener más fans, así que daremos click en "Promocionar tu página" , la elegimos y damos click en "Continuar"



Ahora vamos a la última parte del anuncio que consiste en crearlo.

El propósito de este anuncio es que las personas se enteren de tu marca y estén interesadas en ser tus fans.

En la parte de texto, escribe una simple oración magnética que llame el interés de las personas. Puedes incluso escribir "Da click en me gusta para saber más"

Puedes notar que hay 2 opciones donde podemos mostrar nuestro anuncio:

En el muro de noticias de las personas y en la columna derecha.

Te recomiendo que pruebes ambos y elijas el anuncio que más fans te proporcione después de unos días.



Ahora vamos a la siguiente opción que es donde elegiremos a qué personas mostraremos nuestro anuncio.

Esta es una de las grandes características de los anuncios en Facebook, puedes dirigirte a tu audiencia ideal en base a edad, país, ciudad, intereses, etc…

Segmentar a tu audiencia nunca fue tan fácil. Este es un verdadero milagro de la tecnología que no puedes desaprovechar.

En "Intereses" puedes elegir los intereses que tienen las personas a las que quieres dirigirte. Puedes agregar páginas de fans similares a las tuyas así como también temas que se relacionen con tu marca.

Entre más segmentado sea tu anuncio, mejores resultados vas a tener.

Puedes segmentar por su educación, género, situación sentimental, idioma, lugar de trabajo, etc… es como tener una tienda en un centro comercial y que todas las personas calificadas para comprar tus productos sean las únicas que entren en tu tienda.

Interesados en: Todos / Hombres / Mujeres
Situación sentimental: Todos / Soltero / Tiene una relación / Casado/a / Comprometido/a / Sin especificar
Idiomas: Español (España) / Español
Educación: Cualquiera / En la escuela secundaria / En la universidad / Con estudios universitarios
Lugares de trabajo: Escribe el nombre de un lugar de trabajo…

Evidentemente la publicidad no es gratis pero sin duda alguna va a darte muy buenos resultados.

De hecho mi negocio y todos sus productos son vendidos 100% por medio de estrategias digitales y en este momento nuestra mayor fuente de ingresos es Facebook.

Te lo digo con certeza, haz anuncios en Facebook, no te arrepentirás.

¿Quieres un tip que me ha ahorrado miles de dólares? De hecho, me costó mucho dinero descubrirlo pero después de hacer cientos de pruebas con nuestros anuncios, lo descubrí.

Desde entonces hemos ahorrado miles de dólares en publicidad en Facebook.

Debes optimizar tu anuncio para "Me gusta" en la página.



La opción será la primera y ya estará seleccionada. No la cambies.

Si quieres obtener más fans NUNCA vayas a optimizar tus anuncios para conseguir clics. Esta opción es la mejor pero para otro tipo de anuncios.

Lo mejor que puedes hacer para conseguir fans de forma rápida y económica, es seleccionar la primer opción.

Al final realiza el pedido del anuncio (puedes revisarlo para verificar que no tenga algún error):



Puedes crear diferentes anuncios dirigidos a diferentes audiencias con diferentes intereses para irlos optimizando con el paso del tiempo y así obtener mejores resultados.

Este fue sólo el paso 1 del proceso que nos permite aumentar nuestras ventas, atraer nuevos clientes, darles seguimiento, satisfacerlos, etc…

El proceso completo lo vamos a explicar en la clase online.



Como BONO por haber adquirido este libro, vas a poder asistir a ella completamente gratis.

Ve al siguiente link para reservar tu lugar y registrarte ahora mismo.

http://seminariosprana.com/fb-ads

Conclusión:

Facebook es sumamente fácil de manejar y el potencial que tiene para un negocio es cada vez mayor.

Facebook es como la vida en general, las cosas son mucho más simples de lo que imaginamos. Simplemente debemos saber dónde encontrar todo y cómo utilizarlo a nuestro favor.

Ahora que ya conoces bien Facebook y su potencial, llegó el momento de utilizar este conocimiento a tu favor para llevar tu negocio a otro nivel.

Llegó el momento de actuar e implementar todo lo que aprendiste en esta guía.

Recuerda que conocimiento que no se aplica es conocimiento nulo. No sirve de nada saber lo que debemos hacer si no lo implementamos.

Por último quiero agradecerte y felicitarte por haber adquirido esta guía y haberte tomado tu tiempo para leerla. Eso habla muy bien de tu compromiso por mejorar tu negocio por medio de Facebook.

Esta red social fue creada para quedarse. No es coincidencia que ya sea la página web más visitada en el mundo.

Millones de dólares son invertidos todos los días en esta plataforma y eso nos favorece a todos los que queremos utilizar Facebook en nuestro negocio.

Te deseo el más grande de los éxitos.

¡Que tengas un maravilloso día!

Gustavo Vallejo